

Plano de Curso

LinkedIn Marketing

Dados básicos do curso

Total de horas:	1,5 horas
Professor:	Maurici Junior
Formação Acadêmica:	Graduado em Publicidade e Propaganda. Pós-graduado em Gestão da Comunicação em Mídias Digitais.
Link para o currículo:	https://www.linkedin.com/in/mauricijunior/

Ementa:

O LinkedIn hoje é uma poderosa ferramenta de networking e geração de conteúdo, além dos recursos disponíveis para recolocação no mercado, ou fortalecimento de marca, através das LinkedIn Pages. Estar bem posicionado e saber usar o LinkedIn como estratégia diferenciará o profissional e a empresa para abrir novas oportunidades de negócios.

Foco: Use o LinkedIn como uma ferramenta de Marketing e atinja um público cada vez maior.

Ideia central: O Curso de LinkedIn Marketing tem como objetivo apresentar uma das principais redes sociais corporativas do mundo como uma poderosa ferramenta de relacionamento, marketing e vendas.

Síntese: Os participantes do curso vão entender como enxergar o LinkedIn como ferramenta de marketing digital e não apenas mais uma rede social com informações sobre currículo profissional.

Objetivos do Curso:

Demonstrar conceitos e técnicas utilizadas em Marketing no LinkedIn. Apresentar, de forma prática, os principais recursos, ferramentas e estratégias dessa poderosa rede social profissional; habilitar os alunos a criarem um posicionamento pessoal e de marca forte no LinkedIn.

Temas do Curso:

- O cenário do LinkedIn no Brasil e no mundo;
- Conhecendo alguns recursos;
- Otimizando o perfil do LinkedIn;
- Medindo seu índice de venda social;
- LinkedIn para empresas;
- Como criar uma LinkedIn Page;
- Boas práticas para a LinkedIn Page;
- Social Selling
- Monitoramento da evolução da página;
- Introdução aos anúncios do LinkedIn;
- Funil de Vendas do LinkedIn.

Estrutura do Curso (módulos ou aulas):

- Apresentação
- Aula 01: O LinkedIn como ferramenta de Marketing Digital
Números do LinkedIn no Brasil e no mundo
- Aula 02: Conhecendo alguns recursos do LinkedIn
- Aula 03: A importância da definição de público
O conceito de personas
- Aula 04: O que é palavra-chave
Qual o conceito de Cauda Longa
- Aula 05: Como otimizar a rede de contatos
Como trabalhar com grupos no LinkedIn de forma estratégica
- Aula 06: Conhecendo os principais formatos de posts para LinkedIn

- Aula 07: LinkedIn Pages
Criando uma LinkedIn Page na prática
Conhecendo os principais recursos de uma LinkedIn Page
Técnicas e estratégias de engajamento nos posts
Edge rank e tipos de conteúdo que vendem mais
- Aula 08: Índice de Venda Social: SSI
- Aula 09: Introdução aos anúncios do LinkedIn

Público-alvo:

O Curso de LinkedIn Marketing é destinado a estudantes, empresários, profissionais liberais e autônomos que queiram dar os primeiros passos em campanhas de marketing na Internet e buscam ter uma presença digital profissional mais forte.

Frase inspiradora:

“Quem não é visto, não é lembrado.”

Referências para estudos e consulta:

Referência Bibliográficas

- JUNIOR, Maurici; SALVADOR, Mauricio. **Marketing Digital de Alta Performance**. Editora ComSchool, 2016.
- LONDON, Jack. **Adeus, Facebook – O Mundo Pós-Digital**. Editora Valentina, 2013.
- KIRKPATRICK, David - **O Efeito Facebook**. Editora Intrínseca, 2011.

Filmes e Documentário

- Nosedive, BlackMirror (Episódio 1, 3ª temporada) - No episódio a história se passa num mundo em pessoas têm notas e precisam manter suas avaliações aumentando sua pontuação para conquistar uma vida melhor.
- O Dilema das Redes – Netflix
- O Código Bill Gates - Netflix

Podcasts de Comunicação e Redes Sociais

- BrainCast (B9): <https://open.spotify.com/show/0LvIvCZfntBuZOpOEhTU0K>
- Podcast-se: <https://open.spotify.com/show/7mDRWvW5bFy5IXHC7SQXg5>
- Social Media Cast: <https://open.spotify.com/show/7KJfBB1mmziU6FG2xQxKq8>